

UOT 339.924

## İNKİŞAF ETMİŞ ÖLKƏLƏRDƏ MADDİ-TEXNİKİ RESURLAR BAZARININ FORMALAŞDIRILMASI TƏCRÜBƏSİ

X. N. CAVADZADƏ

Azərbaycan Dövlət Aqrar Universiteti

*Məqalədə İtaliyada, Almaniyada, ABŞ-da və digər inkişaf etmiş ölkələrdə maddi-texniki resurs təminatının təşkili təcrübəsi verilir.*

*Ölkəmizdə də həmin dövlətlərin təcrübəsindən yararlanmaq tövsiyə olunur.*

*Açar sözlər: aqrar istehsal, resurs, texnika, lizinq, bazar.*

Aqrar istehsalın, xüsusilə bitkiçilik məhsullarının spesifik xüsusiyyəti ondan ibarətdir ki, iş müddəti istehsal dövrü ilə üst-üstə düşür. Təsərrüfatlar maddi-texniki resurslarla elə təmin olunmalıdırlar ki, bütün iş silsiləsini nəzərdə tutulmuş müddətdə, məhsul itkisinə yol vermədən başa çatdırmaq mümkün olsun.

Inkişaf etmiş xarici ölkələrdə texniki təminatın təşkili istehsalın texniki vasitələrinin istehsalçı və istehlakçılar arasında sərbəst edilməsini, istehsal vasitələrinin təchizatının gedişatına nəzarətin həyata keçirilməsini, bir sıra hallarda isə kənd təsərrüfatı müəssisələrində texniki vasitələrin səmərəli istifadə olunması prosesinə köməklik göstərilməsini nəzərdə tutur.

Inkişaf etmiş ölkələrdə qiymət paritetliyinin gözənilməsi məqsədi ilə uyğun qiymət indeksi tətbiq edilir. ABŞ-da "paritet qiymət indeksi" anlayışı 1933-cü ildə kənd təsərrüfatının tənzimlənməsi barədəki Qanuna daxil edilib. Bu qiymət indeksi konkret fermer məhsulunun 1910-1914-cü illərlə müqayisədə alıcılıq qabiliyyətini müəyyənləşdirməyə imkan yaradır.

Samuelson 1910-1914-cü illəri "paritetliyə" görə kənd təsərrüfatının qızıl əsri kimi qiymətləndirmişdir. O, qeyd edir ki, 1910-1914-cü illərdə 1 buşel taxıl və digər kənd təsərrüfatı məhsuluna nə qədər sənaye məhsulu və xidməti düşürdüsə, 60-cı illərdə də ona ekvivalent həddə düşməlidir.

Qeyd etmək lazımdır ki, ABŞ-da qiymət indeksi dəyişikliyinə böyük həssaslıqla yanaşılır. Kənd Təsərrüfatı Nazirliyi 160-dək kənd təsərrüfatı məhsulunun paritet indeksini nəzərdə tutur. Buradan da qiymət sistemi, kreditlər, vergilər, büdcə vəsaiti vasitəsi ilə kənd təsərrüfatının yüksək inkişaf səviyyəsinin himayə olunmasına imkan yaratmaqla dövlət tənzimlənməsi sistemi öz ifadəsini tapır. Bazar iqtisadi münasibətləri sistemində qədəm qoymuş Azərbaycan Respublikasında təəssüf ki, belə metodikalar tətbiq edilməyib. Qiymətlərin liberallaşdırılmasından sonra iqtisadiyyat daim qiymət disproporsiyaları ilə üzləşir.

ABŞ-da kənd təsərrüfatı maşınları istehsal edən sənaye müəssisələrinin inhisarçılığına yol verməmək üçün 100 ildən artıqdır ki, antiinhisar qanunu qəbul

edilib və bunun nəticəsi olaraq sivil bazar fəaliyyət göstərir.

ABŞ-da bazarda satılan məhsulun 60 %-nin cəmi korporasiyaya mənsub olduğu təqdirdə bazar inhisara məruz qalmış hesab edilir. Korporasiya bu halda ləğv edilir (xırdalanır) və yaxud qiymətlər ciddi nəzarətə götürülür.

ABŞ-da antiinhisar qanunun pozulmasına görə aşağıdakı qaydada məsuliyyət daşınır: vəzifəli şəxsdən 100 min dollaradək cərimə, üç ildək həbs və yaxud korporasiya 1 milyon dollar cərimə olunur. Məhkəmə dəymiş zərəri 3 qat da ödətdirə bilər.

ABŞ-da inhisarçılığı rəqabət mühiti əvəz edir.

Müharibədən sonra Almaniyada islahatların həyata keçirilməsi prosesində inhisarçılıq nəticəsində qiymətlərin artımı problemi meydana gəldi. Qiymət artımına nə qiymət intervalının müəyyənləşdirildiyi xüsusi kataloqun buraxılışı, nə də 1948-ci ildə qəbul olunan "Qiymətlərin özbaşına yüksəldilməsinə qarşı qanun" sədd qoya bilmədi. Qiymətin stabilizasiyası və qiymətlərin aşağı düşməsinə iqtisadi tarazlıq sayəsində şərait yarandı, həmçinin inhisarçılığın aradan qaldırılmasına və ilk mərhələdə Marşall planı üzrə xammalla, texnika və texnologiya ilə ölkəyə köməklik etməyə imkan verdi.

İstehlakçıların hüquqlarının qorunması məqsədi ilə Yaponiyada 131, ABŞ-da 112, İngiltərədə 86 qanun qəbul edilib. Azərbaycanda qəbul edilmiş qanun yalnız xalq istehlakı mallarına şamil olunur. Analoji qanunların mövcudluğu – istehlakçıların hüquqlarının qorunması kənd təsərrüfatı əmtəə istehsalçıları üçün böyük əhəmiyyət kəsb etmiş olardı.

Son illər İtaliyada texnikanın lizinq verilməsi böyük vüsət alıb. Lizinq əməliyyatı istər ölkə daxilində texnikanın verilməsi ilə, istərsə də xaricə ixrac olunmaqla həyata keçirilir və istehlakçılara mühüm maliyyə yardımı forması sayılır. Kifayət qədər maliyyə vəsaiti olmayan alıcı texnika əldə etmək üçün lizinq kompaniyasına müraciət edir. Kompaniya hansı ölkədən (Almaniya, İtaliya, Fransa) müəyyən marka maşın və avadanlıq almağın sərfəli olduğu barədə məsləhət verir.



Alıcının mal göndərən firmalarla danışıqlarından sonra, bütün məsələlər həllini taparsa, alıcı lizinq kompaniyasına müraciət edir və onunla haqqı hissə-hissə ödənilməklə texnika və avadanlıq alınması məqsədi ilə lizinq əməliyyatına dair müqavilə bağlayır. Lizinq kompaniyası mal göndərən firmadan alıcıya lazım olan texnikanın haqqını ödəməklə alıb öz mülkiyyətinə götürür və bir qayda olaraq 3 il müddətinə alıcıya icarəyə verir (alıcının arzusundan asılı olaraq müddətindən əvvəl ödənişi həyata keçirmək hüququnu saxlamaqla).

Müqavilədə texnikanı lizinqə götürənin icarə haqqı, ödəniş müddəti göstərilir. Ödəniş üç, altı və doqquz aydan bir ola bilər (bəzən, hər ayda bir dəfə). Texnikanı lizinqə götürən texnikanın (avadanlığın) dəyərinin 10-20 %-ni avans şəklində, qalan hissəsini isə yuxarıda göstərilən qaydada ödəyir.

Lizinq kompaniyasının illik % dərəcəsi 12-15 % təşkil edir. Bu faiz dərəcəsi lizinqə götürülən texnika (avadanlıq) üçün alıcının ödənişindən sonra götürülür.

İtaliyada ölkədaxili texnika və avadanlığın lizinq əməliyyatı qaydası beynəlxalq lizinqdəkindən fərqlənir. Bütün əməliyyat milli valyuta (lirə) ilə aparılır. Bu da istehlakçılar üçün əlverişlidir. Hər ödənişə əlavə dəyər vergisi hesablanmır. Lizinq müddətinin maşın və avadanlıqların müəyyən olunmuş amortizasiya müddətinin (7-8 il) yarısından çox olmadığı halda fermer təsərrüfatları vergilərdən azad olur (vergi amortizasiya müddətinin ikinci yarısında ödənilir). Bu vergi ödənişinə dair imtiyazı əks etdirir.

Hollandiyada kənd təsərrüfatına xidmət göstərən 3 ən böyük lizinq kompaniyalarından biri nəhəng "Rabebank" bankının şöbəsi olan "Laxe-Landen" (Eminxoven şəhəri) firmasıdır. Ölkə daxilində bütün sahələr üzrə lizinq əməliyyatının ümumi dövriyyəsi 1 milyard, xaricdə isə 6-7 milyard qulden təşkil edir. Böyük həcmdə lizinq əməliyyatı aparılmasına baxmayaraq vəsaitin qaytarılmaması 1-2 % həddini aşmır. Bu firmanın yaxşı informasiya bazasına malik olmasını, müqavilənin şərtlərinə düzgün nəzarət etməsini sübut edir. Keyfiyyətli texnika və avadanlıqla lizinqin təşkil edilməsi birinci müqavilə müddəti başa çatdıqdan sonra yeni təkrar müqavilələrin bağlanmasına, lizinqin ölkədə genişlənməsinə əsas verir.

Hollandiyada lizinq verənlər onları aşağıdakı prinsiplərlə qane edən obyektlər seçirlər:

1) Lizinq obyekti lizinqəverənin və ya lizinq alanın mülkiyyətinə çevrilməli və heç kim kənardan fiskal məqsədlərlə onların münasibətinə müdaxilə etməməlidir.

2) Lizinqin müddəti başa çatandan sonra obyekt yenidən qiymətləndirilməməlidir.

3) Kompaniyada lizinq əməliyyatlarının incəliklərinə bələd olan yüksəkixtisaslı kadrların seçilməsi.

4) Kadrlar müştərilərin bacarıqlarını yaxşı öyrənməli və bilməlidirlər ki, onlar pulları qaytarmağa qabildirlərmi, eyni zamanda obyektin qalıq dəyərini düzgün qiymətləndirməyi bacarmalıdırlar.

Hollandiyada 52 milyard qulden ümumi investisiyanın 11-12 milyard quldeni (və ya 20 %-i) lizinqin payına düşür. Onların da təqribən yarısı avtomobil lizinqinin, 6,1-6,2 milyard qulden isə digər obyektlərin lizinqininkidir.

Lizinqin effekti ondadır ki, adi kreditdə bank fermerin bütün mülkiyyətini girov götürür və maşının dəyərinin yarısını verir, lizinqdə isə girov obyekti kənd təsərrüfatı maşınının özü olur və onun dəyərinin hamısı kreditləşir. Bundan başqa lizinqin müddəti başa çatdıqdan sonra maşının qalıq dəyəri müştəridə saxlanılır. (1)

Lizinq kompaniyaları fermerlərə tam lizinq dövrü üçün maşınların istismarına servis xidməti paketi təklif edirlər. Hər bir lizinq kompaniyasının fəaliyyət göstərməsi üçün lisenziyası olmalıdır. Lisenziyasız bütün əməliyyatlar qeyri-qanuni hesab olunur. Lizinq müddəti adətən 4-5 il, çox qiymətli maşınlar üçün isə 8 il olur.

Almaniyada "Landtexnika" firması texnikasını lizinqə verən zaman kreditləşdirici bankı məlumatlandırır, o, da potensial alıcının real maliyyə vəziyyətini yoxlayır. Əgər alıcının müflisləşməsi üçün təhlükə gözlənilmirsə, texnika alıcısı ilə kreditləşdirici bank arasında maşının dəyərinin 80%-i həcmində texnika istehsalçısı olan firmanın kreditləşməsi barədə müqavilə bağlanılır. Adətən maşının qiymətinin 20%-i həddində dilerlərə ödənilir. Dilerlər həmin avansı istehsalçı firmalara göndərirlər. Kredit sazişi bağlamaqdan əvvəl alıcı götürüləcək maşını sığorta etdirməlidir (əks təqdirdə bank saziş bağlamır). Maşın kreditə verilmiş məbləğin banka geri qaytarılmasının qarantı olur.

Bank lizinq əməliyyatına görə illik 10% götürür. Ən vacibi odur ki, firma lizinqə götürənləri stimullaşdırmaq məqsədi ilə banka ödənişin 5,4%-ni, qalan 4,6 %-ni isə alıcı ödəyir. Bu çox vacib prinsipdir və lizinq əməliyyatında alıcılara firma tərəfindən əlavə maliyyə yardımı göstərilməsini sübut edir. Ödəniş istehsalçı firmadan maşının qiymətinin 80%-nin bank tərəfindən verilmiş məbləğdən saxlanması şəklində həyata keçirilir.

Diler, avans şəklində alıcıdan aldığı maşının dəyərinin 20%-indən 3-4% özünə götürür (əməliyyatda iştiraklarına və təminatlı müddətdə texniki xidmətə görə).

İstehsalçı firma maşının lizinqə verilməsi üçün alıcılardan heç bir əlavə ödəniş almır. Əksinə, yuxarıda dediyimiz kimi banka ödəniş faizinin yarısından çoxunu öz üzərinə götürür.

Lizinq müddəti adətən 3 il olur və lizinq alıcısı ayda və yaxud 2-3 aydan bir banka ödəniş edir. Ödənişin nə zaman həyata keçiriləcəyi kredit müqaviləsində göstərilir. Lizinq ödənişinin mövsümi dövrlərdən asılı olaraq miqdar fərqi də ola bilər. Məsələn, qış dövründə az, yayda isə çox.

Lizinqə verilmiş texnikanın mülkiyyətçisi kredit verən bank olur. Ödənişin olmaması hallarında 3 xəbərdarlıqdan sonra diler maşını təsərrüfatdan geri götürə bilər.



Lizinqin müddəti başa çatdıqdan sonra əgər təsərrüfat qalıq dəyərini ödəməkdən imtina edərsə o, halda da diler maşını götürüb bankın borcunu ödəmək məqsədi ilə sata bilər. Lizinq əməliyyatı zamanı təsərrüfat 3 il ərzində maşının amortizasiyasını istehsal etdiyi məhsulun maya dəyərinə daxil edir. Bu da banka lizinq ödənişinin mənbəyi sayılır. Firma ilə alıcı arasında vasitəçilik edən diler üç il ərzində texniki servisi həyata keçirməyə borcludur, təminatlı müddətdə (1 il) istehsalçı firmanın hesabına, qalan vaxt isə ümumi əsaslarla. (2)

Təsərrüfatlararası kooperativlərin yaradılması əsasında maddi-texniki resurslarla təchizatının xarici ölkələrdəki təcrübəsi də respublikamız üçün böyük önəm daşıyır. Qeyd etdiyimiz bu təcrübə təsərrüfatların əksəriyyətinin maliyyə imkanının zəif olması baxımından əhəmiyyətlidir.

ABŞ-da xidmət sferasının pərakəndə və topdansaş müəssisələrini üç iri qrupa ayırırlar. Bunlar nəhəng sənaye kompaniyalarının müəssisələri və filial firmaları, diler tipli müstəqil ticarət müəssisələri və fermerlərarası təchizat kooperativləri sistemləridir.

Diler məntəqələri fermerlərə yeni və işlənmiş texnikanı satan, həmçinin cari və texniki təmiri istər təminatlı müddətdə, istərsə də müddət keçəndən sonra ümumi əsaslarla həyata keçirən ticarət müəssisələridir.

Diler məntəqələrinin ikinci funksiyası (texniki servis) onun birinci funksiyasından (texnikanın satışı) irəli gəlir, ona görə ki, kəskin rəqabət şəraitində istehsalçı firmalar texnikanın satış bazarını qoruyub saxlamaq və onu genişləndirmək məqsədi ilə satılmış texnikanın servisini və vaxtında ehtiyat hissələrlə təchizatını da təmin etməlidir. Bu səbəbdən diler məntəqələrinə ilk növbədə ticarət müəssisəsi kimi baxmaq lazımdır, çünki onun əsas vəzifəsi texnika və ona ehtiyat hissələri satmaqdır.

Diler, maşın və avadanlıq istehsal edən kompaniyalar arasında münasibət kommersiya prinsipləri əsasında qurulur. Diler kompaniyadan texnikanı alıb fermerlərə satır.

Qarşılıqlı münasibətlərin hüquqi tərəfi iki tərəf arasındakı kontraktla (müqavilə ilə) müəyyənləşdirilir. Kontraktda göstəriləndi kimi dilerin üzərinə firmadakı maşın və avadanlığı satmaq, ehtiyat hissələrinin saxlanması və satışını təmin etmək, texniki xidmət və təmir işlərini aparmaq, texnikanın təminatı (qarantıyası) ilə bağlı kargüzarlıq işlərini görmək vəzifəsi düşür. Kompaniya yeni fəaliyyətə başlayarkən dileri maşın və avadanlıq dəstləri ilə kreditləşdirir. Verilən kreditin müddəti texnikanın iş mövsümiliyindən asılı olaraq 12-18 ay olur.

Diler məntəqələri yeni texnika satıcısı olan firmalara onu fermerlərə satmayınca ödəniş etmir. Son istehlakçı tərəfindən yeni texnikanın komplektləşməsinə, keyfiyyətinə ciddi nəzarət olunur. Əgər diler razılaşdırılmış müddət ərzində firmanın maşınını satmayıbsa o, firmaya ödəniş etməli və yaxud maşını qaytarmalıdır (bütün

məsariflər və ziyanı ödəməklə). Bu onu göstərir ki, texnikanın satışının çətinliklərinə, texnikanın daşınmasındakı səhvlərə diler və istehsalçı firma məsuliyyət daşıyır. Fermer təsərrüfatlarının boynuna heç bir məsuliyyət düşmür. Dilerlər hər il fermerlərin sonrakı ilə texnikaya tələbatlarını proqnozlaşdırır və regional satış şöbəsinə təqdim edir. Lakin, hər üç aydan bir faktiki satış həcmi əsasında ilkin sifarişdə düzəlişlər aparılır.

ABŞ-da fermerlərin maddi-texniki təminatında fermerlərin məhsullarının satışı və texnika, tikinti, yanacaq, sürtkü materialları, kimyəvi vasitələr, mineral gübrə, toxum və yemlə təchiz edən təchizat-satış kooperativlərinin böyük rolu var. Bu kooperativlər tələb və təklifdən, həmçinin, digər kooperativ, diler və firmalara rəqabətdən asılı olaraq istehsal vasitələrinin pərakəndə satış qiymətlərini müəyyənləşdirirlər. Orta hesabla topdansaş qiymətlərinə, məsələn benzina 5-8%, mineral gübrələrə 18-20%, zəhərli kimyəvi maddələrə 3% əlavələr edirlər. Həmin kooperativlər istehsal vasitələrinin alınması xərclərinin azalmasında maraqlı olan üzvlərinin tədarük-satış fəaliyyətinin mərkəzləşdirici vasitəsi olur.

Yuxarıda qeyd etdiyimiz xarici ölkələrin təcrübəsi sözsüz ki, Azərbaycan Respublikasında da müvəffəqiyyətli tətbiq edilə bilər. Onu da qeyd etməliyik ki, bu mexanizm bazar iqtisadiyyatının inkişaf etdiyi ölkələrdə maddi-texniki resurslar istehsal edən müəssisələrin inhisarçılığının olmaması şəraitində müsbət nəticələr verir.

Təsərrüfatların maddi-texniki resurslarla müntəzəm təchiz edilməsi kənd təsərrüfatı məhsullarının aramsız, dinamik istehsalının təminatçısıdır, o da öz növbəsində əmtəə-material qiymətlilərinin müəyyən ehtiyat mövcudluğundan asılıdır. Ölkəmizdə təəssüf ki, maddi-texniki resurs istehsal edən infrastruktur yox dərəcə-sindədir. Deyilənlər kəndin resurs təminatı sistemini yaxşılaşdırmaq üçün daha güzəştli kredit sistemi yaradılmasını zəruri edir. Bununla əlaqədar deməliyik ki, kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalçılarına kreditlə köməklik göstərilməsində xarici firmaların təcrübəsi təqdirəlayiqdir. Məsələn, ABŞ-un kənd təsərrüfatı maşınları istehsalçısı olan "Con Dir" kimi nəhəng firma fermerlərə texnika almaq üçün 15%-lə illik kredit ayırır. Bu zaman mal göndərən zavodların dilerləri satılmış texnikanın topdansaş qiymətindən 18-20 % həcmində endirim götürürlər. Əgər diler texnikanı alarkən həmin anda haqqını tam ödəyərsə əlavə 8-9%-də endirim edilir. Ehtiyat hissələrə dəyərinin 30-35 %-nədək endirim olur. (3)

Qabaqcıl xarici ölkələrin təcrübəsi sübut edir ki, maksimal həddə servis xidməti təqdim etmədən istehsal-texniki təyinatlı məhsulların satışını təşkil etmək ən azı rəqabət baxımından mümkünsüzdür.

Belə bir qənaətə gəlinir ki, xarici ölkələrdə rəqabət təkcə keyfiyyətli maşın istehsalı ilə yanaşı, yaxşı təşkil edilmiş texniki servislə də aparılır. Həqiqətən də, müasir dünyada servis sayəsində texnika istehsalçısı və satıcısı



istehlakçıya tək əmtəə (maşın) deyil, onun tətbiqinə effektiv təminat da verir.

Xarici təcrübənin öyrənilməsi göstərir ki, istehsalçıların böyük əksəriyyəti bazara vasitəçilərlə (dilerlərə) çıxırlar. Görünür ki, bu daha düzgün, iqtisadi əsaslandırılmış yoldur. Əmtəə istehsalçısı maliyyə vəsaitini istehsalın genişləndirilməsi və modernləşdirilməsinə, yeni məhsul istehsalına sərf edir, bazar əməliyyatlarına vaxt itirmir.

Vasitəçilərin (dilerlərin) istifadəsi onların bazarlara geniş yayılmasına, malların istehlakçılar üçün əl çatan olmasına, istehlakçılarla daha sıx kontaktda olmağa şərait yaradır.

Belə nəticə çıxır ki, bazar iqtisadiyyatı inkişaf etmiş xarici ölkələrdə kənd təsərrüfatı üçün istehsal vasitələri

istehsal edən firmalarla, istehsal vasitələrinin istehlakçısı olan fermerlər arasında diler müəssisələri vasitəçilik edir və bu təcrübə geniş yayılıb.

İnkişaf etmiş xarici ölkələrin müasir aqrar siyasəti əhalinin qida məhsulları ilə maksimal təmin edilməsinə yönəlib və bəzən istehsalın qabağının alınması və azaldılması da istisna olmur. Bu halda fermer təsərrüfatlarının gəlirləri və alıcılıq qabiliyyəti iqtisadiyyatın başqa sahələrindən geri qalınmalı, yüksək durumda olmalıdır.

Aqrar iqtisadiyyat inzibati və iqtisadi metodlarla tənzimlənir. Aqrosferanın texniki təminatının xarici ölkələrdə olduğu kimi respublikamızda da təşkilini zəruri hesab edirik.

## ƏDƏBİYYAT

1. Использование сельскохозяйственной техники в условиях лизинга (опыт Нидерландов). Москва: «Информатротех», 2002, № 34. 2. Сони́на Н.Н. Совершенствование организации лизинга сельскохозяйственной техники. Москва, 2001, с. 27. 3. Мəmmədov C.C. Aqrar bölmədə maddi-texniki təminat və xidmət işinin təşkili.

### Опыт формирования рынка материально-технических ресурсов в развитых странах

Х. Н. Джавадзаде

В статье даются опыты по организации обеспечению материально-технических ресурсов в Италии, в Германии, в США и других странах.

Рекомендуется организовать такую же структуру технического обеспечения и в нашей республике аналогичным выше отмеченных зарубежных странах.

**Ключевые слова:** аграрное производство, ресурсы, техника, лизинг, рынок.

### Experience of formation of the market of material resources in the developed countries

Kh. N. Djavadzade

In article are given experience to organize support of financially technical resources in Italy, German, USA and other countries.

Is recommended to organize the same structure of technical support also in republic by the analogical method as in above denoted countries.

**Key words:** agrarian production, resources, equipment, leasing, market.